

Coaching



 mehr erfahren

Coaching

Mit dem Qualifizierungsprogramm von vegesta trainieren Ihre Mitarbeiter charakteristische Gesprächssituationen. Die praktische Wissensvermittlung in Form von Rollenspielen steht dabei im Vordergrund. Coachings bieten wir in vier Themenbereichen an:

Die Bedarfsanalyse

Mit dem Qualifizierungsbaustein "Bedarfsanalyse" lernen Ihre Verkäufer, die richtigen Fragen zu stellen, um den Bedarf ihrer Kunden zu verstehen. Denn wer seinen Kunden und dessen Bedarf nicht kennt, hat am Ende des Tages keine zufriedenen Kunden.

Die Kunden-Nutzen-Argumentation

Der Qualifizierungsbaustein "Kunden-Nutzen-Argumentation" basiert auf der Bedarfsanalyse. Egal, ob im Bereich der Kaltakquise oder bei bestehenden Kundenbeziehungen - die Grundfrage bleibt immer dieselbe: "Mit welchen Argumenten kann ich meinen Gesprächspartner überzeugen, meine Produkte, Dienstleistungen einzukaufen?" Denn: Kunden kaufen Nutzen ein und keine Leistungsmerkmale!

Die Preisverhandlung

Die Preisverhandlung ist die Königsdisziplin in der Kunden-Verkäufer-Beziehung. Wir bieten Coachings, die Ihren Verkäufern die notwendige Sicherheit für diese anspruchsvollen Kundengespräche geben.

Die Einwandbehandlung

Es ist Ihnen sicherlich auch schon passiert, dass Ihre Kunden kurz vor Verkaufsabschluss einen Einwand vorgebracht hat. Umso mehr Sie versuchten, den Kunden zu überzeugen, desto mehr entfernte er sich von dem Gesprächsinhalt. Bis der Kunde dann nicht mehr "einzufangen" war. Was können Sie in solchen Situationen besser machen?

Mit unserem Qualifizierungsbaustein "Einwandbehandlung" versetzen wir Ihr Verkaufsteam anhand von Praxisbeispielen und Checklisten in die Lage, Einwände zu entkräften und das Kundengespräch zum Nutzenwert zurückzuführen.